

张新民◎主编

一代洞悉中国传统内圣外王之术的名臣曾国藩

一个深谙中国传统智慧权谋的传奇商人胡雪岩

# 做人有学问

## 胡雪岩、曾国藩的 成功秘密

一个人若只知道胡雪岩、曾国藩做过什么，这顶多是皮毛之见，只有读懂了他们的做人绝学，知道他们为什么“这么做”，并且知道自己该“怎么做”，这才算真的“读明白”了。大江东去，浪淘尽，千古风流人物。在滔滔的历史长河中，建功立业，能够不让人们忘记的人物又有几个？



九州出版社  
JIUZHOU PRESS



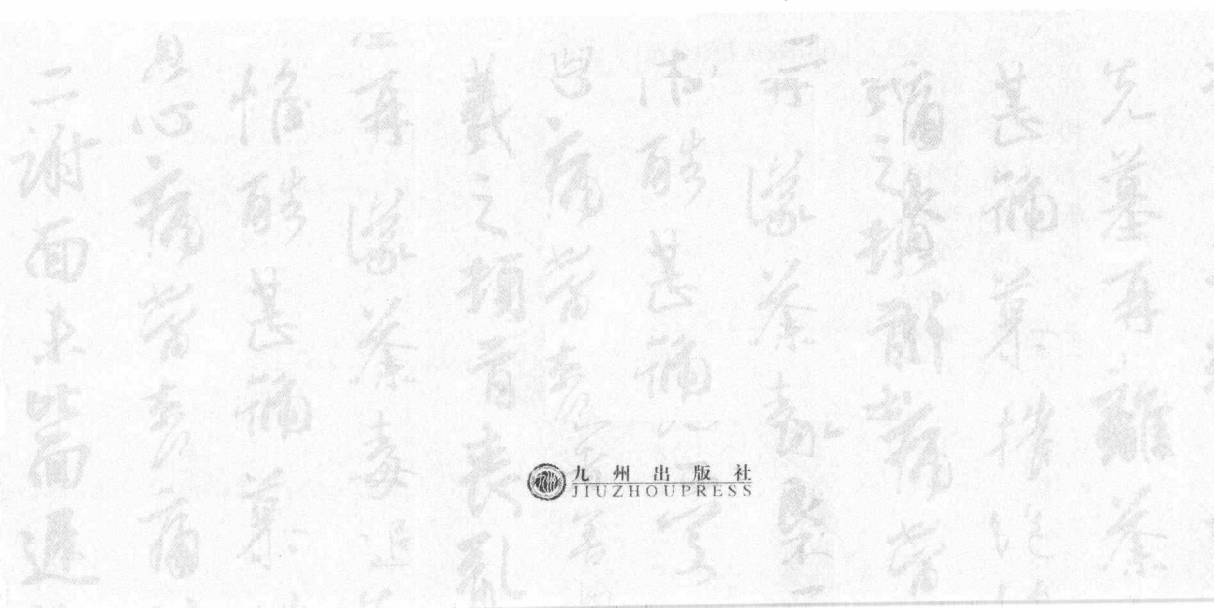


国防大学 2 126 8780 4

# 做人有学问

胡雪岩、曾国藩的  
成功秘密

张新民◎主编



九州出版社  
JIUZHOU PRESS

**图书在版编目 (CIP) 数据**

做人有学问：胡雪岩、曾国藩的成功秘密/张新民主编. —北京：九州出版社，2009. 10

ISBN 978 - 7 - 5108 - 0206 - 5

I. 做… II. 张… III. 人生哲学 - 通俗读物 IV. B821 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2009) 第 180723 号

**做人有学问：胡雪岩、曾国藩的成功秘密**

---

作 者 张新民 主编

出版发行 九州出版社

出 版 人 徐尚定

地 址 北京市西城区阜外大街甲 35 号 (100037)

发行电话 (010) 68992190/2/3/5/6

网 址 [www.jiuzhoupress.com](http://www.jiuzhoupress.com)

电子信箱 [jiuzhou@jiuzhoupress.com](mailto:jiuzhou@jiuzhoupress.com)

印 刷 三河市三佳印刷装订有限公司

开 本 710 × 1040 毫米 16 开

印 张 15.25

字 数 150 千字

版 次 2009 年 11 月第 1 版

印 次 2009 年 11 月第 1 次印刷

书 号 ISBN 978 - 7 - 5108 - 0206 - 5

定 价 28.00 元

---

★版权所有 侵权必究★

## 序 言

“经商要学胡雪岩，做官要学曾国藩。”这句流传民间百年的谚语，深刻道出了红顶商人胡雪岩与一代名臣曾国藩在人们心中的崇高地位。胡雪岩和曾国藩的影响能如此之深远，在于他们在特定历史条件下所取得的巨大成就和做人做事的学问。

纵观胡雪岩的一生，他从一个出身贫寒、未熟读诗书的钱庄小伙计，赤手空拳在商界开辟出一片天地，既富且贵，成为名动天下的“红顶商人”，获得清廷特赐二品顶戴、赏黄马褂、准紫禁城骑马的殊荣。古有先秦陶朱公，近有晚清胡雪岩。胡雪岩在中国近代商业史上的地位，堪与中国古代商圣陶朱公范蠡相媲美。

大时代造就了胡雪岩。他虽生逢乱世，却结缘权贵，纳粟助赈，左右逢源，既平步青云，又日进斗金。他眼光长远，灵活多变，仗义疏财，富不忘本，被左宗棠视为“旷世不遇的商贾奇才”。鲁迅先生评价胡雪岩为“中国封建社会最后一位商人”。此“最后”有三层含义：一是“集大成者”；二是“承前启后”；三是“不再出现”。这一定位充分体现了胡雪岩在商业史上地位的特殊性。

胡雪岩的一生是极为传奇而复杂的一生，开启了中国新式商人的先路。胡雪岩之所以能成功，就在于他有独到的做人做事理念。

曾国藩更是中国近代史上的一个异数。他本是湖南山村的一个穷书生，入京赴考后，中进士留京师，十年七迁，连升十级，三十七岁任礼部侍郎，官至二品。紧接着，曾国藩因母丧返乡，恰逢太平军兴起，他乘势在家乡建起了一支特别能战斗的湘军，出将入相，被封为一等勇毅侯，成为清代以文人而封武侯的第一人。

曾国藩历任两江总督、直隶总督，官居一品，死后被谥“文正”，被誉为晚清“中兴第一名臣”。清政府称他“忠诚体国，节劲凌霜”，甚至誉为“千古完人”，他的门生故吏更把他称为“德比诸葛，功过萧、曹，文章无愧于韩、欧，实为近百年来难得之圣贤”。

曾国藩的成功，是他对成功经验和教训一点一滴积累的结果。他将这些成功经验，或记在日记中时刻提醒自己，或写在家书、书信中教导子弟或朋辈，互勉共进。后人将这些文献汇集在一起，就是一套套生动而系统的成功指南。

中国现代史上两位著名人物——毛泽东和蒋介石都高度评价过曾国藩。毛泽东在青年时期，潜心研究曾氏文集，得出了“愚于近人，独服曾文正”的结论。蒋介石对曾国藩更是顶礼膜拜，认为曾国藩为人之道，“足为吾人之师资”。曾国藩的个人魅力，由此可见一斑。

一百多年过去了，尽管胡雪岩、曾国藩已经远离我们的时代，但是他们传奇的一生给我们留下了无数的做人学问，这些学问是他们历经商场、官场磨难之后精心提炼出来的，是他们对人生成败得失的一种深刻总结。这些学问，对于今天那些想要建功立业的人来说，是值得参考和借鉴的。如果我们能像胡雪岩、曾国藩一样学会做人，既知道自己的不足，又明白别人的长处，知道自己可以干什么，明白自己的能力有多大，那么我们的成功也就指日可待了！

# 目 录

## 上篇 大清出了个胡雪岩

### 第一章 这个男人了不得

一个出身贫寒的农家少年，一个一度落魄的钱庄伙计，却成为当时中国最有钱的富商巨贾，慈禧太后亲自赐他黄袍马褂，世人称颂他为“红顶商人”！这个了不得的清朝男人，之所以能获此殊荣，其实正是因为他从小就志存高远，且能矢志不渝！事实证明，从某个角度讲，志向决定了一个人的一生！

二十几岁，立志做第一流的人 / 3

成功路漫漫，上下求索远 / 6

地低成海，人低成王——飞黄腾达前的艰苦准备 / 8

不可不露其才华，不可外露其锋芒 / 11

天助自助之人，成功不能碰运气 / 13

一万次心动不如一次行动 / 15

### 第二章 一个成功者，断然离不开形形色色的贵人相助

一个成功者，断然离不了形形色色的贵人的协助。很多人都把能改变自己命运的贵人寄托在那些大人物身上，但胡雪岩不这么想。在他看来，不仅那些大人物，一些势微力单、名不见经传的小人物也可充当贵人，令一个人迅速成长起来！胡雪岩的智慧便在于此。

雪中送炭与冷庙烧香 / 18

摸透人心，走感情路线 / 21

贵人相助，麻雀也能变凤凰 / 24

放线——放长线，钓鱼——钓大鱼 / 26

借势经营，勇于结交重量级的大人物 / 29

花花轿儿人抬人，自己发财也让别人发财 / 31

### 第三章 左右逢源，三教九流交朋友

——胡雪岩的人脉绝学

砒霜剧毒，运用得当也可救人性命；人参大补，运用失误，也可伤人害命！

事实上，每个人的身边，有好人也有坏人，有君子也有小人。但不可否认，如若你运用得当，每个人都能成为你的左膀右臂，为你的事业和人生推波助澜！这便是胡雪岩的人脉绝学！

先交朋友，再做生意 / 34

义字当先，敢为朋友两肋插刀 / 36

晴天留人情，雨天好借伞 / 39

红花虽好，也需绿叶扶 / 41

有瑕之玉的大用处 / 44

多个朋友多条路，少个敌人少堵墙 / 47

### 第四章 诚信待人，生意越做越红火

——胡雪岩的经商艺术

胡雪岩认为：“唯诚心待人，人自怀服；任术御物，物终不亲。”他所开办的商号买卖公道、童叟无欺，视商业信誉为生命。这些品质正是他的竞争对手

所不具备的，同时，这也是胡雪岩战胜所有竞争对手、傲视商海的秘密武器！

生意是这样做的 / 50

轻财重义，绝不赚昧心钱 / 52

言必行，行必果 / 55

一诺千金，说一句算一句 / 58

诚信经营，绝不欺诈 / 61

可以机巧奸诈，但必须愿赌服输 / 64

## 第五章 做事先做人，商道其实就是人道

### ——胡雪岩的圆融之道

胡雪岩认为“商道即人道”，做生意首先要学会做人。一个人品好的商人，既得人缘，又得生意。为人忠厚、人情通达、眼光敏锐、手腕灵活、富有人情味和豪侠气，这就是胡雪岩做人的成功之道，同时，也是胡雪岩经商的成功之道！

有钱大家一起赚，有财大家一起发 / 67

宁可亏银子不要亏感情——人情投资的学问 / 70

别人需要的时候，正是你出手的时候 / 73

摸清对手的底牌，做好自己的本分 / 75

头脑灵活，不局限于自己的一亩三分地 / 77

越怕越误事——顶着石臼做好戏 / 80

## 第六章 富可敌国——做生意的秘诀

胡雪岩说：“我这是在铜钱眼里翻跟头！”胡雪岩认为，最高明的赚钱方法，要有两大要义：（1）要光明正大地从别人口袋里取来银子；（2）必须让对方是心甘情愿地让你去取！那么，胡雪岩具体又是怎么赚钱的？又是如何赚到别

人赚不到的钱的呢？本章将为你揭开胡雪岩赚钱的一个个秘密！

财神的戏法：铜钱眼里翻跟头 / 83

八个坛子七个盖，盖来盖去不穿帮 / 86

做生意的第一步是先造声势 / 88

商人求利，要敢于刀口上舔血 / 90

不出常理牌，莫走寻常路——首先打破一切常规 / 92

眼观六路，从变化中寻找财富 / 95

## 第七章 为富要仁，赚钱不忘回报社会

时代造就了胡雪岩，也成就了这个了不得的男人。作为一代红顶商人，胡雪岩叱咤商场，写尽人间风流。他最为人称道的地方就是富不忘本！深谙钱财之道的他，乐善好施，广施义举，成了名扬大江南北的大慈善家！从此更是财源广进、名播四方！

富甲天下，御赐红顶商人 / 98

多行善举，借好风扬好名 / 101

仗义疏财，财散才有财聚 / 103

悬壶济世，胡庆余堂横空出世 / 105

为国分忧，为富要仁且义 / 108

磊落风骨，青史留播美名 / 111

## 下篇 曾国藩不可不知的做人绝学

## 第八章 这个男人不得了

“朝为田舍郎，暮登天子堂”，从一个普通的农家子弟到官居一品，这是很多人认为不可实现的，但是曾国藩就做到了！他靠的是非凡的志向和非凡的斗

志！很多人认为自己没有靠山、没有财富、出身平平、碰不到好机遇，但是曾国藩就是在这种情况下做出惊天伟业的。这值得我们每个人深思一番！

这个男人不得了 / 117

读书可以改变命运 / 120

恭谦做人，虚怀若谷 / 122

不断完善自己的人格修炼 / 125

沉得住气，临危不乱 / 127

立志有恒，自强不息 / 129

## 第九章 藏露——曾国藩升职记

曾国藩是最被推崇的政治人物。他升官最快，十年七迁，三十七岁即官居二品，在清朝绝无第二；他做官最好，举世推崇，与他合得来和合不来的人都对他没话说；他做官最稳，历尽宦海风波，进进出出却能安然无恙。有人称之为“天下第一完人”，曾国藩的确是每一个从政人士的楷模！

金榜题名，宦场得意 / 132

十年七迁，连升十级 / 135

天高皇帝远，学会表忠心 / 138

龙有逆鳞，不要惹祸上身 / 141

柔中带刚，绵里藏针 / 144

平地也要如履冰，最需提防小人心 / 147

## 第十章 龙蛇屈伸，机遇留给有准备的人

曾国藩能在乱世中崛起并名扬天下，最重要的原因就是因为他懂得借水生势、水涨船高，在太平天国暴动的危难之际，乘势而起，这是时代赋予他的大好时势和机遇。一个人要想功成名就，其实只要抓住一次大的机

遇就可以了，曾国藩就是运用“龙蛇屈伸”之法，抓住这个机会，从而使自己成为晚清乱世的一代枭雄！

水涨船高，借水生势 / 151

成大事者要有务实态度 / 153

能进能退，适时低头 / 156

自创局面，打造湘军一脉 / 159

师出有名，大胆作为 / 161

潜龙在渊，待机而动 / 164

## 第十一章 流血的仕途：官场就是战场

曾国藩的成功之路，其艰辛不可想象，他以文官的身份领兵，吃过很多败仗，有几次差点自杀，且当时官场人士排挤他，朝廷不信任他，家庭内部也是多事之秋，但是他最终“屡败屡战”，他会忍耐、会坚持、会等待、会避让，最终成为了晚清最了不起的政治人物！事实上，这个政治人物的成功历程中富含了极其深刻的人生哲理！

流血的仕途，为官者都有一段辛酸史 / 168

永不言败，永不言退 / 171

想抬头，先低头 / 174

善忍者能成事 / 176

自强自立，不抛弃不放弃 / 179

打落牙和血吞，能坚忍者真强人 / 181

## 第十二章 血诚待人、知人善用——曾国藩的领导艺术

曾国藩认为“大厦非一木所能支撑，大业乃凭众人智慧完成”，同时，他也是这么做的，他自己成功，也让别人成功；他自己发达，也带给别人发达。仅

此一点，曾国藩就足以成为我们每一个人的老师！

重视人才、善于用人 / 185

大人物要有大胸襟 / 187

血诚待人，才能一呼百应 / 190

鉴人有秘术，用人讲方略 / 192

知人晓事是用人的根本 / 195

恩威并施，驭人有道 / 197

### 第十三章 居官不败，政治是这样玩的

宦海浮沉，福祸难测。曾国藩一生为官，经历了无数的荣辱恩怨、是非风波，对于官场的体会自然不是一般人所能比的。有大局观，始终保持一个清醒的头脑，这是曾国藩为官之道的核心，也是我们每个人都应该时时提醒自己的！

当官以不爱钱为本 / 201

谨慎是官场的生存智慧 / 203

干好本分事，为政以耐烦为第一要义 / 206

处理政务的“方圆变通”之术 / 208

多为“小民生计”着想 / 211

公私分明，防止家人败坏自己的名声 / 214

### 第十四章 花香半开、酒饮微醉——名利二字，看淡一些留后富

曾国藩为人臣，淡然面对官场进退；为人子，奉先思孝；为人兄，爱之以德；为人夫，款款柔情；为人父，谆谆教诲。正是这些，使得他能在官场中洁身自爱，不染官僚之风。历史上很多官员人士，功成名就的最终结果都是“狡兔死，走狗烹”，但是曾国藩却能独树一帜，运用自己的智慧脱离这种厄运，曾

国藩的不凡智慧，实为千古模范！

放下功名一身轻 / 217

治家应以安贫乐道，盛时思衰为宜 / 219

以和为贵，家和万事兴 / 222

百事孝为先，孝道乃做人之本 / 224

家因奢侈而败，因俭朴而兴 / 227

腹有诗书气自华，最是书香能致远 / 230

# 上 篇

---

大清出了个胡雪岩

---

胡雪岩，字光墉，1823 年生于清徽州绩溪的一个小村子里。小时家境贫寒，经人推荐进城做学徒，后来因勤劳踏实成了钱庄的伙计。二十岁时义气资助落魄书生王有龄（后来成为浙江巡抚），为自己找到了第一个靠山。1862 年，他又攀上了后来位高权重的左宗棠，从出身贫寒的农家子弟，成为当时中国最有钱的巨商富贾。慈禧太后赐他二品顶戴和黄袍马褂，被人们称为“红顶商人”。胡雪岩的一生成为传奇故事，民间口口相传，流传甚广。

做生意要先学会做人。在做生意方面，胡雪岩具备一名成功商人最重要的素质，即为人忠厚，人情通达，眼光敏锐，手腕圆活，富有人情味和豪侠气，加上办事勤快，能言善道，作为一代红顶商人，胡雪岩叱咤商场，书尽人间风流。更令后人称道的是他富而不忘本，深谙钱财的真正价值，乐善好施，做出众多义举，善名远播。

胡雪岩在商场上纵横几十年，是成功商人的杰出典范，其为人处世和商场风范是当今人们学习的重点。

## 第一章 | 这个男人了不得

一个出身贫寒的农家少年，一个一度落魄的钱庄伙计，却成为当时中国最有钱的富商巨贾，慈禧太后亲自赐他黄袍马褂，世人称颂他为“红顶商人”！这个了不得的清朝男人，之所以能获此殊荣，其实正是因为他从小就志存高远，且能矢志不渝！事实证明，从某个角度讲，志向决定了一个人的一生！

### 二十几岁，立志做第一流的人

明清以来，从闭塞贫穷的安徽徽州地区走出一个令人仰视的徽商群落，它开辟了短暂而辉煌的崭新时代，铸就了封建社会晚期的商业奇迹。胡雪岩便是其中一个出色的代表。

成功人士与一般人的差别，就在于成功的人有远大的志向。换言之，成功是由远大志向推动起来的！事实证明：大凡有所成就的人，都是敢做好梦，敢立大志的人。所以，做人的第一件事就是立志。也就是要使自己振作起来，抖擞精神，给自己一个目标、一个方向。

没有志向，人生就没有方向。当你知道自己想要什么的时候，整个世界都会为你让路。人有时是自己观念的产物，你是一个什么样的人，首先在于你想成为一个什么样的人。比如，一个人从来没有想到要成为一个科学家，他也就不会按照成为一个科学家必备的素质要求自己、训练自己，也就很难成为科学家。

胡雪岩（1823—1885，字光墉）出生在安徽徽州，在这个多山的地区流传着一句“前世不修，生在徽州，十三四岁，往外一丢”。胡雪岩的祖上也是一个贫寒家庭，世代单纯的农耕生活，已经不足以养活众多的胡姓子孙，所以必须要“走出去”。身为长子的胡雪岩从穷山村到县城店铺做学徒，再到杭州“信和钱庄”打杂，不断地积累经验、增长见识。接着，胡雪岩慢慢介入钱庄的业务。但是，胡雪岩之所以能真正成为商人，是因为他知道，要经商必须有大树可靠，如他刚开始依靠的王有龄和后来依靠的左宗棠。后来，依靠当时的经营环境，胡雪岩将业务拓展到绝大部分农产品及军工产品，最终成为富甲天下的红顶商人。可以说，胡雪岩的一生正是中国晚清商业史上的一部传奇。

胡雪岩作为一名成功的大商人，他将中国传统商人应有的志向发挥到了极致。在胡雪岩的伙计生涯中，如果他安于现状，或许数年内便能积累一笔小家产，然后娶妻生子，安安稳稳度过一生。然而，胡雪岩是一个胸怀鸿鹄之志之人，是绝不甘心同他人一样庸庸碌碌终生的。他心怀建功立业之雄心，只是苦于身份卑贱，本钱太少，无法实现他远大的抱负，因此，他平素在众人面前总是笑容可掬，但是内心深处却时常郁郁寡欢。此时的胡雪岩，绝非无所作为，而是睁大了眼睛，在寻找机遇，寻觅能帮助他实现心中梦想的人。